

KB라이프생명 정문철號... 고객 중심 질적성장 변화 시작

KB라이프생명 2.0시대 도약 주목
고객중심 생각·문화·성장 등 제시
혁신상품본부 편제로 경쟁력 강화
시니어 라이프 플랫폼 전환 가속화
2부문 15본부 43부서로 조직 슬림화

KB라이프생명이 출범 이후 처음으로 최고경영자(CEO)를 교체했다. 초석을 다진 이환주 대표가 은행장으로 옮기고, 정문철 신임 대표가 취임하면서 'KB라이프생명 2.0 시대'로 새로운 도약을 할 수 있을지 관심이 쏠린다.

7일 보험업계에 따르면 KB라이프생명은 지난 12월 26일 임시주주총회를 개최하고 정문철 KB국민은행 개인고객그룹 부행장을 신임 대표이사를 신규 선임했다.

정문철 대표는 1968년생으로 서울대 경영학과를 졸업하고 한국과학기술원(KAIST) 대학원에서 경영학 석사(MBA) 학위를 받았다. KB국민은행 재무기획부장, 전략본부장, 경영기획그룹대



정문철 KB라이프생명 신임 대표이사.

/KB라이프생명

표, 중소기업고객그룹대표, 개인고객그룹대표 등을 역임한 전략·기획 분야 전문가로 평가 받는다.

정 대표의 지난 2일 취임사에서 통합을 넘어 질적 성장을 위한 새로운 변화와 경영 비전을 제시했다.

정 대표는 취임사에서 "2025년 푸른 뱀의 해를 맞아 KB라이프생명의 질적

성장을 위한 새로운 변화를 시작하고 '일신우일신(日新又日新)'의 자세로 함께 나아가자"며 "KB라이프생명 창립 3년차를 맞아 통합을 넘어 고객 중심의 새로운 변화를 주도해 나가자"고 강조했다.

정 대표는 3가지 경영 방침으로 ▲고객 입장에서 생각 ▲고객 중심 경영이

프로세스와 문화로 정착 ▲고객 중심으로 끊임없이 개선해 질적으로 변화하고 지속가능한 성장 등을 제시했다.

특히 정 대표는 기존 KB라이프생명을 이끌어온 이환주 초대 대표이사 체제를 한층 더 발전시킬 것으로 기대를 모은다.

앞서 KB라이프생명은 지난달 ▲수익성 기반 시장지배력 확대 ▲보험상품 제조 역량 강화 ▲미래성장 동력 확보 ▲책임경영 기반 조직 설계 등 4대 핵심 전략방향을 중심으로 조직개편을 단행했는데 이전 2024년 이환주 체제에서 이뤄진 조직개편보다 한층 더 심화했다.

이전 KB라이프생명의 조직개편은 ▲고객-상품-채널(CPC) 전략 강화 ▲미래 성장기반 확보 등 2가지 전략방향으로 이뤄졌는데 올해는 4대 핵심 전략 방향을 설정했다.

이번 조직개편으로 지난해 이환주 대표가 신설했던 'CPC 전략부문' 산하에 '혁신상품본부'를 새롭게 편제했다. 기존 ▲상품본부 ▲영업전략본부 ▲고객

지원본부와 함께 혁신상품본부를 신설해 고객 수요를 반영한 차별화된 상품으로 본업 경쟁력을 강화하겠다는 포석이다.

KB라이프생명 관계자는 "포트폴리오 확대를 위해 혁신상품본부를 신설한 것"이라고 설명했다.

또한 '시니어 라이프 플랫폼' 전환을 가속화 하기 위해 '신사업추진본부'를 신설했다. 요양자회사 KB골든라이프 케어를 중심으로 전사적 역량을 집중할 수 있도록 '시니어웰니스추진파트'도 신설했다.

기존 체제를 벗어나기 위한 시도도 단행했다. 새로운 조직 설계 재편으로 기존 2부문 16본부 48부서 체제를 2부문 15본부 43부서로 새롭게 정비해 조직을 슬림화했다.

KB라이프생명 관계자는 "이번 조직개편은 고객 중심의 경영을 강화하고 시장 변화에 신속히 대응하기 위한 전략적 변화"라고 밝혔다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr

국민은행, 中企·소상공인 맞춤형 금융지원

1050억 신용보증 특별출연 집행
15.1조 규모 설 명절 금융지원도

KB국민은행은 신용보증 특별출연 조기집행, 설 명절 금융지원 등을 통해 소상공인 및 핵심전략산업 육성을 위한 맞춤형 금융지원에 선제적으로 나서겠다고 7일 밝혔다.

먼저 KB국민은행은 약 2조7000억원의 신규 자금을 취약 소상공인과 핵심 전략산업 육성을 위해 공급할 예정이다. 신용보증기금, 기술보증기금, 신용보증재단중앙회 및 전국 17개 지역신용보증재단 등과 협약을 맺어 총 1050억원 규모의 특별출연을 조기 시행해 협약 보증서를 담보로 자금을 제공한다.

신용보증기금과 기술보증기금의 지

원대상은 창업 5년 이내의 데스밸리 기업과 기술력은 있으나 담보력과 신용도가 취약한 기술력 보유 소상공인 등 취약 중소기업과 핵심전략산업 중소기업이다. 지역신용보증재단은 지역내 소상공인 및 자영업자가 지원대상이며, 지방자치단체별 소상공인 정책자금(이자보전대출 포함)과 연계해 자금을 지원 받을 수 있다.

KB국민은행의 비금융서비스를 제공받은 기업도 지원대상에 포함해 소상공인에게 필요한 금융 및 비금융서비스를 동시에 지원할 계획이다. ▲KB소호 컨설팅 서비스 지원 기업 ▲KBESG컨설팅 지원 기업 ▲KB이노베이션 허브 센터 입주 기업 ▲KB 굿잡 채용박람회 등을 통한 신규 인력채용 기업 등이 지원

대상으로 포함된다.

또한, KB국민은행은 다음달 14일까지 중소기업 대상 설 명절 금융지원을 진행한다. 지원 규모는 총 15조1000억원(신규 6조1000억원, 만기연장 9조원)으로, 최대 1.5%포인트 이내의 금리 우대 혜택을 제공한다.

KB국민은행 관계자는 "경기악화로 어려움을 겪고 있는 중소기업 및 소상공인 지원에 실질적인 성과가 있기를 기대한다"며 "앞으로 KB국민은행은 금융지원에서 소외되기 쉬운 소상공인에게 원활한 금융지원 및 금융비용 절감을 위해 다양한 프로그램을 제공해 은행의 사회적 책임을 다하겠다"고 밝혔다.

/안상미 기자 smahnl@

우리은행-토스, 자녀 용돈계좌 서비스

미성년자녀 명의 계좌 개설·관리
토스 앱 통해 송금·출금내역 조회

우리은행이 토스 앱을 통해 미성년 자녀 명의로 우리은행 계좌를 신규 개설하고 관리할 수 있는 제휴서비스를 시행한다고 7일 밝혔다.

부모 고객들은 토스 앱의 '용돈관리 서비스'에서 미성년 자녀 명의의 우리은행 입출금 계좌를 만들고 손쉽게 용돈을 넣어 줄 수 있다. 이에 자녀 고객들은 받은 용돈을 토스 앱에서 송금·출금 등 활용할 수 있다.

우리은행은 시중은행 처음으로 핀테크 기업의 앱 안에서 미성년자 비대면 입출금 계좌 개설 서비스를 도입하였다. 토스와 제휴를 통해 토스 계좌 이용

을 원하는 자녀를 가진 부모 고객들이 자녀에게 경제적 지원과 금융교육을 편리하게 할 수 있도록 도와준다. 이를 위해 ▲자녀 계좌 개설 ▲자녀 용돈 송금 ▲용돈 송금 내역 조회 등 금융서비스를 제공한다.

또한 제휴서비스 시행을 기념해 오는 3월 말까지 자녀 계좌를 개설한 경우 ▲부모에게 1만원 ▲자녀에게 5000원 토스포인트를 제공하는 이벤트를 진행한다.

우리은행 관계자는 "토스와 함께 미성년 고객의 금융 접근성을 강화한 서비스를 새롭게 선보였다"라며 "앞으로 미성년 고객을 위한 편리하고 유익한 상품 및 서비스 개발을 위해 노력하겠다"고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

탄핵정국에 분양시장 쾅쾅... 서울원 아이파크도 '쭈뼌'

경기·인천 등 수도권 줄줄이 미분양
서울원 아이파크 오늘 무순위 청약

탄핵 정국이 장기화되면서 분양시장이 얼어 붙고 있다. 불확실성 확대에 이미 지난해 말부터 수도권에서는 줄줄이 미분양이 발생하고 있는 가운데 '얼죽신(얼어 죽어도 신축)' 열풍으로 완판이 보장됐던 서울에서도 계약포기로 소위 '쭈뼌'으로 불리는 무순위 청약 물량이 대거 나왔다.

7일 분양업계에 따르면 서울 노원구에서 광운대역세권 개발을 통해 들어서는 '서울원 아이파크'가 오는 8일 무순위 청약을 접수한다. 이번 청약은 서울원 아이파크 홈페이지에서 진행된다.

서울원 아이파크는 6개 동, 총 1856가구 규모다. 이번에 나온 무순위 청약은 558가구로 전체 물량의 30%에 달한

다. 계약포기가 이어지면서 예비입주자를 대상으로 추가입주자를 선정하고도 남은 미계약 세대다.

면적별로는 전용 105㎡(126가구), 112㎡(127가구), 120㎡(162가구) 등 중대형 면적이 444가구로 대부분을 차지했고, 중소형으로는 전용 74㎡(3가구), 84㎡(111가구) 등이 남았다.

당초 지난해 11월 실시된 청약에서는 3만명 가까이 몰리며 일부 대형 평형을 제외하고는 무난히 완판될 것으로 기대됐었다. 특별공급 청약에서는 490세대 모집에 7388건이 접수됐다. 일반공급에서도 1414세대 모집에 2만1100명이 청약해 평균 경쟁률 14.94대 1을 기록한 바 있다. 분양가가 시장 예상보다 높은 데다 지난해 계약기간을 앞두고 정치적 불확실성은 물론 대출 조이기까지 겹치며 대거 미계약이 발생한 것으로 풀이

된다.

면적별 최고가 기준으로 분양가는 74㎡와 84㎡가 각각 12억1400만원, 14억1400만원이며, 105㎡는 16억3200만원이다. 광운대역세권 개발로 호텔과 쇼핑몰까지 들어서면서 기대감은 높지만 노원구에서는 다소 비싸다는 평가가 지배적이었다.

이번 쭈뼌은 국내에 거주하는 성년이면 누구나 청약할 수 있다. 비규제 지역으로 재당첨제한이나 거주무기기간 등은 없으며, 전매제한 1년만 적용된다.

수도권에서는 경기와 인천 등 외곽부터 분양 단지들이 대거 청약이 미달되는 등 청약 열기가 빠르게 식고 있다.

부동산리서치업체인 리얼투데이 관계자는 "이달 분양 시장은 올 한 해 분양 시장의 흐름에 대한 가능성이 될 것"이라고 전했다.

/안상미 기자

신한은행 기업 ERP시스템 연계 자금관리

'뱅크인 플랫폼' 서비스 출시
거래내역 조회, 해외송금 등 이용

신한은행이 기업 ERP시스템 연계 자금관리서비스 '뱅크인(Bank-In) 플랫폼' 서비스를 출시했다고 7일 밝혔다.

'뱅크인 플랫폼' 서비스는 기업고객이 은행 기업뱅킹에 접속하지 않고도 회계, 물류, 재고관리 등을 위해 사용하는 ERP 시스템에서 계좌조회, 이체, 입금 등의 금융서비스를 이용할 수 있는 서비스다.

'뱅크인 플랫폼' 서비스에서 이용할 수 있는 금융업무는 잔액 및 거래내역 조회, 급여이체, 해외송금 및 국내외화 자금이체 등이다.

'뱅크인 플랫폼'은 법인, 단체 및 개인사업자를 포함한 모든 기업고객이 이용할 수 있다.

다른 은행의 계좌잔액을 집금할 수 있는 기능도 제공한다. ERP 회계장부에 등록돼 있는 신한은행 계좌에서 이체·출금하는 경우 거래내역 및 이체 결과를 회계장부에 자동 반영한다. 별도로 은행 기업뱅킹에 접속하지 않기 때문에 이용수수료도 없다.

신한은행 '뱅크인 플랫폼' 서비스는 핑거의 ERP 시스템 '파로스 ERP'에서 이용할 수 있으며 향후 ERP 전문기업들과의 제휴를 지속적으로 확장할 예정이다.

신한은행 관계자는 "뱅크인 플랫폼" 서비스를 지속적으로 업그레이드해 기업고객이 더 쉽고 편리하게 기업뱅킹을 사용할 수 있도록 하겠다"면서 "신한은행은 기업뱅킹 이용 고객들의 편의성을 높이기 위해 끊임없이 노력하겠다"고 말했다.

/나유리 기자 yul115@